

17 → САМИ С СЕТЯМИ Девальвация рубля привела к существенному подорожанию оборудования из-за рубежа. В условиях высокой стоимости кредитных ресурсов компаниям становится все труднее нести возросшие издержки, поэтому импортозамещение приобрело особую актуальность для предприятий реального сектора экономики.

По словам господина Щербакова, в 2015 году «Томскабель» завершает строительство нового корпуса по производству кабельной продукции из этиленпропиленовой резины и из сшитого полиэтилена. «Пока эта продукция только появляется на российском рынке, хотя в европейских странах используется более тридцати лет. Ее отличает высокая прочность, гибкость и большая пропускная способность. Компания производит свыше 50 тыс. наименований продукции, поэтому занимает активную позицию в реализации „дорожной карты“, в мае планирует завершить сертификацию своей продукции в „Россетях“, — говорит он.

Ссылаясь на данные «Россетей», господин Щербаков говорит, что на сегодняшний день доля импортного оборудования в электросетевом комплексе составляет 40%, но на отдельных направлениях достигает до 90%. «В настоящий момент компания разрабатывает политику импортозамещения, которую планируется утвердить в первой половине текущего года. Ожидается, что результатом ее реализации станет снижение доли зарубежного оборудования до 14% к 2019 году. В первую очередь отечественной продукцией могут быть заменены комплектные распределительные устройства, силовой кабель и

трансформаторы. Разрабатывается новейшее оборудование на Ставропольском электротехническом заводе „Энергомер“ — опытные образцы комплектной трансформаторной подстанции в компактном корпусе — „Мини-БКТП“, — поясняет он.

Развивается совместный проект по созданию производства инновационных проводов, реализуемый бельгийской компанией «Ламифил» (Lamifil) и российской «Сим-Росс» в городе Углич Ярославской области. Ожидается, что применение проводов нового поколения позволит электросетевым компаниям обеспечить существенное увеличение пропускной способности магистральных и распределительных сетей, снизить потери при передаче электроэнергии и повысить надежность ЛЭП.

СП «Сим-Росс-Ламифил» — единственное предприятие в нашей стране, говорит господин Щербаков, владеющее технологией производства высоковольтных проводов нового поколения, доказавших свои преимущества во многих экономически развитых странах. Внедрение продукции завода при реконструкции старых и строительстве новых воздушных линий электропередач позволит повысить энергоэффективность и энергобезопасность российской энергетики. Объем производства завода «Сим-Росс-Ламифил» с выходом на проектную мощность составит 16 тыс. км проводов нового поколения в год.

Как подчеркивает господин Ануфриев, российские производители электротехнической продукции есть, но пока далеко не все из них могут конкурировать с западными компаниями. «Ведущие игроки рынка электротехнической продукции

имеют многолетний опыт, крупные объемы инвестиций в разработки, большой штат профессионалов. В России сопоставимых по масштабу производителей пока нет, а перспективы их выхода на рынок напрямую зависят от государственной политики и постоянного планомерного инвестирования в разработки. На сегодняшний день, принимая во внимание стратегию импортозамещения, многие уже начали заменять американское и европейское оборудование, однако, чаще всего, замена происходит на российские или китайские аналоги более низкого качества», — констатирует Игорь Ануфриев.

Господин Котов отмечает, что валютный скачок не произвел такого незамедлительного эффекта по удорожанию стоимости электросетевого строительства, поскольку до 90% оборудования в линейном строительстве — российское. «Хотя, в среднесрочной перспективе это, безусловно, скажется, так как, например, наши производители проводов покупают алюминий по стоимости, привязанной к стоимости на Лондонской бирже металлов. Соответственно, мы не можем избежать увеличения цен. Вместе с тем стоимость фундаментов, которая составляет немалую часть стоимости строительства, не так сильно зависит от колебаний валюты, поэтому однозначного повышения, в соответствии с ростом курса, здесь не будет. В целом валютный скачок может привести к банкротствам и уходу с рынка известных игроков в сегменте проектирования и строительства. В перспективе это обязательно скажется отрицательно на качестве и стоимости строительства. Самая большая проблема, которую породил ва-

лютный скачок, — это кризис неплатежей. Если в ближайшее время участники рынка не примут мер для повышения платежной дисциплины, то рынок электросетевого строительства может качественно измениться в худшую сторону», — утверждает господин Котов.

По словам Владимира Ступникова, конечно, колебания курсов валют оказывают существенное влияние на итоговую стоимость оборудования. «К примеру, члены нашей ассоциации это почувствовали на себе. Сегодня намного труднее привлекать гарантии. Крупные инженеринговые компании не сильно нуждаются в кредитах, однако для работы все-таки необходимы различные документы: гарантии заказчику на полученный нами аванс, аккредитив в пользу поставщиков оборудования, ведь, как правило, Siemens, General Electric, Mitsubishi всегда его требуют. Вторая трудность связана с банками, которые постепенно начинают очень осторожно подходить к работе с инженеринговыми компаниями, пересматривают лимиты в сторону понижения. Все это накладывает определенные ограничения на нашу работу», — подчеркивает господин Ступников.

Опять же не стоит забывать и про финансовую ситуацию в стране, связанную со снижением курса рубля, напоминает он. «К примеру, в России просто не производятся отдельные элементы оборудования, которое устанавливается на современных энергообъектах. Соответственно, для реализации проектов в области энергетики и электросетевой инфраструктуры мы вынуждены закупать такое оборудование за рубежом. А оплата происходит либо в долларах, либо в евро. По сравнению с прошлым годом стоимость автоматически увеличилась вдвое из-за разницы курсов валют. Конечно, часть оборудования мы закупали еще по прежнему курсу, и в этом плане мы себя обезопасили и смогли гарантировать выполнение работ. Однако в будущем при приобретении оборудования придется как-то решать возникшую проблему», — сообщил Владимир Ступников.

Елена Киселева, партнер Strategy Partners Group (группа компаний ОАО «Сбербанк России»), утверждает, что ключевыми факторами, которые сдерживают увеличение доли отечественного производителя в структуре закупок электросетевого комплекса, являются действующие контракты на поставку оборудования, недостаточные технические характеристики и качество оборудования отечественных производителей, а иногда и цена, превышающая зарубежные аналоги. «Вместе с тем, даже при переориентации на поставки с заводов, расположенных на территории РФ, сохранится проблема высокой доли импортных комплектующих, поэтому усилия должны быть направлены не только на импортозамещение в структуре закупок электросетевых компаний, но и на повышение уровня локализации и конкурентоспособности производимого на территории РФ оборудования. Международные энергетические компании при этом, напротив, пытаются уйти от политики импортозамещения по видам оборудования, которое в других странах можно купить дешевле. Например, американские энергетические компании утверждают, что смогли снизить стоимость закупок на 15–20% за счет переориентации на покупки в странах ЮВА и Латинской Америки», — обрисовывает ситуацию госпожа Киселева. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

БЫСТРОМУ ОБНОВЛЕНИЮ СЕТИ МЕШАЕТ ЦЕЛЫЙ РЯД АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ, СВЯЗАННЫХ С УСТАРЕВШЕЙ НОРМАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ